

- Ofreneo R.E. (2016), « Auto and car parts production : Can the Philippines catch up with Asia ? », *Asia Pacific Business Review*, 22 (1).
- ONUDI (2013), *International Yearbook of Industrial Statistics 2013*, Vienne.
- Rasiah, R. (1993), « Free trade zones and industrial development in Malaysia », dans Jomo K.S. (ed.), *Industrializing Malaysia : Policy, Performance, Prospects*, Londres, Routledge.
- Rasiah R. (1998), *The export manufacturing experience of Indonesia, Malaysia and Thailand : Lessons for Africa* (Discussion Paper n° 137), Genève, United Nations Conference for Trade and Development.
- Rasiah R. (1999), « Government-business coordination and the development of engineering hardware », dans Jomo K.S., Felker G., R. Rasiah (ed.), *Industrial technology development in Malaysia : Industry and Firm Studies*, Londres, Routledge.
- Rasiah R. (2002), « Systemic coordination and human capital development : Knowledge flows in Malaysia's MNC-driven electronics clusters », *Transnational Corporations*, 11 (3).
- Rasiah R. (2004), « Technological capabilities in East and Southeast Asian electronics firms : Does network strength matter ? », *Oxford Development Studies*, 32 (3).
- Rasiah R. (2007), « The systemic quad : Technological capabilities and economic performance of computer and component firms in Penang and Johor », *Malaysia, International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 1 (2).
- Rasiah R. (2009), « Expansion and slowdown in Southeast Asian electronics manufacturing », *Journal of the Asia Pacific Economy*, 14 (2).
- Rasiah R. (2011), « The role of institutions and linkages in learning and innovation », *Institutions and Economics*, 3 (2).
- Rasiah R. (2012), « Beyond the Multi-Fiber Agreement : How are workers in East Asia faring ? », *Institutions and Economics*, 4 (3).
- Rasiah R. (2015), *Technological progress and economic development*, Celso Furtado Prize lecture at the World Academy of Sciences, Vienne.
- Rasiah R. et Nazeer N. (2015), « The state of manufacturing in Pakistan », n° spécial, *Lahore Journal of Economics*, 20.
- Rasiah R., Shrivar R.B., et Amin, A.S. (2016), « Host-site support, foreign ownership, regional linkages and technological capabilities : Evidence from automotive firms in Indonesia », *Asia Pacific Business Review*, 22 (1).
- Rasiah R., Yap X.S. et Yap S.F. (2015), « Sticky spots on slippery slopes : The development of the integrated circuits industry in emerging East Asia », *Institutions and Economics*, 7 (1).
- Saxenian A. (2006), *The New Argonauts : Regional advantage in a Global Economy*, Cambridge, Harvard University Press.
- Sen A. (1983), « Carrots, sticks and economics : Perception problems in incentives », *Indian Economic Review*, 18 (1).
- Veblen T. (1915), *Imperial Germany and the Industrial Revolution*, Londres, Macmillan.
- Vogel E.F. (1991), *The Four Little Dragons : The Spread of Industrialization in East Asia*, Cambridge, Harvard University Press.
- Wade R. (1990), *Governing the Market : Economic Theory and the Role of Government in East Asian Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.
- World Trade Organization (2015), *International Trade Statistics*, Geneva.
- Young, A. A. (1928), « Increasing returns and economic progress », *The Economic Journal*, 38 (152).

Inde : des réformes au détriment de l'industrialisation¹

Kalim Siddiqui²

En Inde, les réformes économiques néolibérales de 1991 devaient à la fois stimuler la croissance économique, libérer le potentiel industriel et améliorer la prospérité. Ce triple objectif n'a pas été atteint. Malgré une croissance relativement soutenue, l'industrie n'a pas vraiment décollé, tandis que le chômage et la pauvreté sont demeurés très élevés. Les rôles respectifs du marché et de l'État dans l'industrialisation sont questionnés.

En 1991, l'Inde a connu une crise de sa balance des paiements après près d'une décennie de croissance continue et de stabilité macro-économique, marquée par une augmentation des investissements et une baisse du taux d'inflation. Cette crise a mené à la mise en œuvre de réformes néolibérales. Ce tournant n'en était pas vraiment un. Une série de mesures de déréglementation de l'industrie et du commerce avaient été prises dès les années 1980, dans le cadre d'un prêt du FMI destiné à faire face aux effets du second choc pétrolier. Vingt-cinq ans plus tard, l'Inde atteint des taux de croissance record. Mais l'économie néolibérale se caractérise aussi par une croissance nulle ou faible de l'emploi. Malgré la stagnation ou la baisse des salaires réels et la baisse de la part du

1. Version réduite d'un article paru dans *Journal of Perspectives on Financing and Regional Development*, vol. 6, n° 1, 2018, sous le titre : « India's Economic Reforms and Challenges for Industrialisation ».

2. Économiste du développement, maître de conférences à la Faculté de finance et d'économie de l'Université de Huddersfield (Royaume-Uni), professeur invité dans plusieurs universités en Inde.

travail dans le revenu national, la demande de travail n'a pas augmenté dans le secteur manufacturier (Siddiqui, 2018a).

Peu après son indépendance, en 1947, l'Inde avait adopté des politiques économiques mixtes. À travers un système de licences, le gouvernement exerçait un contrôle étroit sur l'économie indienne, laquelle sera de moins en moins réglementée et de plus en plus ouverte, donnant au secteur privé un rôle de premier plan. Le gouvernement indien avait également pris un certain nombre de mesures pour doper le développement industriel et agricole, en misant davantage sur le renforcement de la demande nationale que sur la hausse des exportations.

Cette politique n'est cependant pas parvenue à résoudre le principal problème de l'économie indienne : le chômage. Des mesures ont bien été prises pour stimuler et promouvoir l'industrialisation du pays. Mais cette stratégie a fini par montrer des signes de fatigue au milieu des années 1970. Les gros industriels ont alors commencé à considérer que seuls les collaborations externes, les coentreprises, l'investissement étranger et l'accès aux marchés internationaux pouvaient servir leurs intérêts.

Les entreprises high-tech en particulier ont estimé qu'elles devaient intégrer le marché mondial pour accéder plus facilement aux technologies étrangères, gage d'efficacité, de productivité et de croissance. Ce sont ces changements internes qui ont conduit à la mise en œuvre des réformes néolibérales au début des années 1980, puis à des changements politiques majeurs en 1991 (Siddiqui, 2018a).

Dans cet article, nous cherchons à examiner de manière critique les questions de la croissance et des performances du secteur industriel. Jusqu'à présent la plupart des recherches se sont davantage penchées sur les taux de croissance globaux du PIB de l'économie indienne (Basu et Maertens, 2007). Peu de travaux, en revanche, se sont intéressés en profondeur au secteur industriel, à ses performances médiocres, voire à sa quasi-stagnation depuis le début des réformes économiques en 1991, en particulier sur le plan de la création d'emplois. Il s'agit donc aussi de faire une évaluation critique des réformes néolibérales et de leurs implications concrètes sur l'économie indienne.

Stagnation industrielle

De fait, les réformes économiques de 1991 ont été principalement suivies d'une croissance rapide du secteur des services, ce qui semble indiquer que l'économie indienne tend à se moderniser et à se restructurer sans passer par la phase intermédiaire classique d'expansion du secteur industriel. Les objectifs des politiques néolibérales adoptées en 1991 étaient les suivants : suppression du contrôle public sur la production, les prix et l'investissement, au profit des forces du marché, libéralisation du secteur financier, suppression des contrôles sur le secteur bancaire (réduction des crédits publics et libéralisation des taux d'intérêt), et enfin, privatisation des actifs publics (Siddiqui, 2017a). La libéralisation des règles en matière de commerce et d'investissement devait d'abord attirer les capitaux et les investissements étrangers. Ces changements devaient attirer en Inde des secteurs déterminants des chaînes de production internationales. Mais le succès n'a pas été au rendez-vous (Nayyar, 2006).

L'analyse de la croissance économique indienne montre un déséquilibre entre les secteurs, les services connaissant depuis un quart de siècle une croissance beaucoup plus rapide que les autres secteurs. La croissance dans les secteurs industriel et agricole, qui fournissent toujours des emplois à la majorité de la main-d'œuvre, a été beaucoup plus lente. Malgré des taux de croissance annuels de plus de 7 %, la part des économies des pays en développement comme l'Inde dans l'industrie mondiale a connu une légère baisse entre 1998 et 2010, tout comme celle de l'agriculture. Depuis le début des années 1990, le secteur des services a quant à lui enregistré une expansion rapide (Siddiqui, 2014a).

La croissance n'a donc pas été profitable au secteur agricole en termes d'augmentation du revenu des agriculteurs. Elle n'a pas non plus permis à la population rurale au chômage de quitter la campagne pour trouver du travail dans l'industrie. Dans ce dernier secteur, la croissance de l'emploi n'a été que de 1 % par an. Cette croissance inégale, aggravée par des interventions politiques et économiques disproportionnées, a donc exacerbé les différences intersectorielles, marquées par le ralentissement de l'industrialisation et la crise agricole (*ibid.*).

En 2013, près de 60 % de l'emploi total se trouvait encore dans le secteur agricole, dont le faible niveau de productivité génère des revenus inférieurs à un cinquième de ceux dans le reste de

l'économie (*Economic Survey*, 2014). Malgré le fait qu'une masse de gens dépendent de l'agriculture pour leur subsistance, les politiques néolibérales n'ont offert aucune mesure de soutien à ce secteur.

Actuellement, le secteur industriel indien représente environ 16 % du PIB de l'Inde, 10 % de sa main-d'œuvre et près de 80 % de ses exportations de marchandises (Siddiqui, 2018a). Bien qu'il soit relativement peu développé par rapport à l'ensemble de l'économie indienne, son potentiel est énorme et il pourrait jouer un rôle crucial dans l'augmentation de la productivité et dans les efforts de développement entrepris par l'Inde. Mais les institutions financières internationales et les élites politiques en Inde ont fait le choix de se concentrer sur la croissance du PIB, faisant l'impasse sur le fait que l'économie doit avant tout être génératrice de nombreux emplois, en particulier pour les jeunes (Banque mondiale, 2006 ; *The Economist*, 2007). Leur fournir seulement une éducation ne suffira pas.

Enjeux de l'industrialisation

L'expansion du secteur industriel est décisive non seulement parce qu'elle impulse la croissance économique mais aussi parce qu'elle accroît le bien-être de la population. Dans ses « Lois du développement économique », Kaldor a identifié plusieurs effets en chaîne liés à une plus grande industrialisation : 1) une croissance plus forte dans les secteurs industriels, qui entraîne elle-même une augmentation de la productivité du travail ; 2) une augmentation de la productivité dans le secteur non industriel à mesure que le secteur industriel s'élargit ; 3) la transformation du secteur industriel en moteur de croissance, non seulement en raison d'une productivité accrue, mais également en raison des économies externes qu'il génère, avec des liens en aval et en amont ; 4) la croissance des opportunités d'emplois pour la main-d'œuvre agricole excédentaire à mesure que le secteur industriel se développe, ce qui réduit les niveaux de pauvreté et de chômage (1967).

L'expérience historique de certains pays montre que l'industrialisation n'est pas simplement un instrument de croissance économique, mais également un mécanisme intégré de répartition des coûts et des avantages de la croissance. Or, l'ouverture des marchés intérieurs et le libre-échange comme stratégie d'industrialisation, paraît incompatible avec les circonstances des pays d'industrialisation tardive. La Corée du Sud, par exemple, s'est caractérisée

à la fois par une intervention active de l'État dans l'économie pour soutenir le processus d'accumulation. La protection de certaines industries stratégiques était considérée comme déterminante pour réussir l'intégration du pays à l'économie mondiale, stimuler l'industrialisation ainsi que l'emploi au niveau national.

Au cours des quatre dernières décennies, la transformation économique rapide des pays d'Asie de l'Est a été l'un des faits les plus marquants de l'évolution de l'économie mondiale. Le développement du Japon d'abord, puis celui de la Corée du Sud et, plus récemment, celui de la Chine ont été les plus spectaculaires et les plus débattus (Siddiqui, 2009 ; Das, 2006). Mais les partisans d'une politique d'industrialisation ouverte sur l'extérieur (*outward-looking*) tendent souvent à ignorer les différences entre les pays d'Asie de l'Est qui ont emprunté avec succès cette voie (Siddiqui, 2013). Le Japon et la Corée du Sud n'ont pratiquement pas enregistré de flux d'investissements directs étrangers, tandis que les économies des pays d'Asie de l'Est tels que Hong Kong, Singapour (Siddiqui, 2010) et plus récemment la Chine, se sont caractérisées par l'entrée massive de capitaux étrangers (Sen, 2007).

Actuellement, l'Inde et la Chine sont parmi les économies les plus dynamiques au monde. Ensemble ces deux pays représentent près de 40 % de la population mondiale. La comparaison entre l'Inde et la Chine est donc d'une importance cruciale pour les universitaires et les responsables politiques (Siddiqui, 2009). Les deux pays avaient à peu près les mêmes niveaux d'industrialisation dans les années 1950. L'Inde disposait même d'industries légèrement plus développées que celles de la Chine. En 2015, cependant, la Chine est devenue le deuxième plus grand pays industriel du monde, tandis que l'Inde se classait dixième, produisant seulement un quart de la production industrielle chinoise (Nagaraj, 2017).

Si l'industrialisation est, selon Rodrik (2016), une étape cruciale pour créer des emplois, diversifier l'économie et réduire le chômage, en absorbant la main-d'œuvre peu productive de l'agriculture, dans certaines régions, le fait que la mondialisation et la libéralisation aient débouché sur un mouvement de désindustrialisation est préoccupant.

« À quelques exceptions près, essentiellement limitées à l'Asie [de l'Est], les pays en développement ont enregistré une baisse de la part de l'industrie dans l'emploi et dans la valeur ajoutée réelle, en particulier depuis les années 1980. La plupart de ces pays avaient

construit des industries modestes dans les années 1950 et 1960, à l'abri de barrières protectrices et grâce à des politiques de substitution des importations. Depuis, le processus d'industrialisation s'est considérablement ralenti. Les économies à faible revenu de l'Afrique subsaharienne ont presque autant été touchées par ces tendances que les économies à revenu intermédiaire d'Amérique latine, bien qu'il y eût initialement moins d'industries au début dans le premier groupe de pays... Les pays en développement se transforment en économies de service sans avoir fait l'expérience d'une véritable industrialisation. J'appelle cela une désindustrialisation prématurée» (Rodrik, 2016).

Impact de la période coloniale sur l'industrie

Les avantages que les pays industrialisés ont tiré de leurs marchés coloniaux sont généralement passés sous silence par les néoclassiques (Krueger, 1987). Les colonies fournissaient des marchés, des matières premières et une main-d'œuvre bon marché. Pour la Grande-Bretagne, les colonies constituaient des débouchés naturels et assurés pour leurs produits industriels. À l'inverse, le protectionnisme britannique interdisait aux produits manufacturés indiens d'être vendus sur les marchés de la métropole.

L'approvisionnement en matières premières bon marché provenant d'Inde a contribué en outre à réduire l'inflation en Grande-Bretagne. Jusqu'à la fin du 19^e siècle, près de la moitié des exportations britanniques étaient constituées de textiles (coton essentiellement), destinées principalement à l'Inde et à la Chine, qui connaissaient dans le même temps une désindustrialisation et une montée du chômage et de la pauvreté (Siddiqui, 2009). Une division internationale du travail s'est ainsi mise en place : la métropole produisait des biens industriels et haut de gamme qu'elle exportait, tandis que les colonies servaient de source d'approvisionnement en matières premières et en produits de base (Siddiqui, 2018b).

Pour les colonies, la notion « d'avantages comparatifs » impliquait une spécialisation dans la production de matières premières exportables. Des politiques qui ont entraîné à leur tour la perpétuation de la pauvreté de masse et de la famine en Inde pendant tout le 19^e siècle et la première moitié du 20^e. L'Inde était utile à la Grande-Bretagne tant que l'excédent extrait de cette colonie lui permettait de solder ses déficits avec les autres pays industrialisés. Entre 1900 et 1946, le revenu par habitant de l'Inde a stagné, tandis

que sa croissance était au plus bas – 0,8 % par an selon Maddison (1995). Il faudra attendre la seconde moitié du 20^e siècle, pour que la croissance annuelle du PIB atteigne 4,2 % et celle du revenu par habitant 2,1 % (Siddiqui, 2018b).

Thorner a analysé en détail le processus de destruction de l'industrie artisanale indienne. « Cette chute, écrit-il, n'était pas un phénomène propre à l'Inde, mais un processus mondial qui a touché divers pays à des moments différents. La ruine des artisans allait faire tôt ou tard partie intégrante de la révolution industrielle avec l'arrivée du système industriel » (1962).

En Grande-Bretagne notamment, les industries traditionnelles ont été détruites au 19^e siècle, suite au développement rapide de la grande industrie. Mais les emplois créés dans les industries modernes étaient beaucoup plus nombreux que ceux qui avaient été perdus. Le gouvernement britannique a eu recours à des mesures de protection non seulement pendant les premières années de la révolution industrielle, mais jusque dans les années 1840. Aucune mesure de protection, en revanche, ne fut accordée aux industries indiennes. Les exportations de barres de fer, de machines, de bouillons, de couverts, d'armes à feu ou de verres en provenance de Grande-Bretagne ont rapidement augmenté, accélérant la « désindustrialisation » de l'Inde.

Performance industrielle de 1947 à 1990

À la veille de l'indépendance, en 1947, la grande industrie moderne et l'exploitation minière ne représentaient que 7 % du PIB indien, les petites industries 10 %, le secteur agricole 49 % ; et les services et la construction 34 %. Le secteur industriel n'employait que 2,9 millions de personnes, soit moins de 2 % de la main-d'œuvre totale, contre 72 % dans le secteur agricole. Les services, en ce compris la construction, employaient 18,7 % de la main-d'œuvre totale (Siddiqui, 1996).

L'« industrialisation déséquilibrée » qui a caractérisé l'Inde sous le régime colonial bénéficiait essentiellement aux intérêts industriels et financiers britanniques. La lutte anticoloniale s'est dressée contre cette orientation, en vue de mettre le développement économique au service de l'amélioration des conditions matérielles de la population indienne. Après l'indépendance, l'État a alors joué un rôle actif dans ce processus, en cherchant d'abord à développer une industrie de base au moyen d'une planification gouvernementale.

Le premier ministre indien, Nehru, était en effet fasciné par l'économie planifiée soviétique et par l'industrialisation rapide et intensive en capitaux de l'URSS. Mais cette stratégie va rapidement peser sur les ressources disponibles pour le développement de l'agriculture. Ainsi, les dépenses de l'État consacrées à l'agriculture et à l'irrigation sont passées de 34,6 % dans le premier plan quinquennal à 17,5 % dans le second. Ce dernier visait essentiellement la construction d'industries lourdes, considérées comme essentielles pour la croissance industrielle à long terme du pays.

La stratégie économique dirigiste et tournée vers l'intérieur (*inward-looking*) était considérée comme l'option de développement la plus appropriée pour un pays comme l'Inde, par les élites dirigeantes avant la réforme. Et le secteur public devait jouer un rôle de premier plan dans cette stratégie de développement aussi appuie politique de « substitution des importations ». Mais, les économistes néoclassiques l'ont rapidement jugée inefficace dans la mesure où elle aurait exacerbé la corruption et aggravé les retards. Pour les partisans des réformes néolibérales : « *Plutôt que d'adopter une stratégie asiatique classique, basée sur l'exportation de produits industriels à bas prix et à forte intensité de main-d'œuvre vers l'Occident, l'Inde s'est centrée sur son marché intérieur, sur la consommation plutôt que l'investissement, sur les services plutôt que l'industrie et sur la haute technologie plutôt que l'industrie peu qualifiée* » (Das, 2006).

Durant cette phase, le gouvernement ne voulait pas taxer les riches. Pour financer ses investissements publics, il a surtout eu recours à l'aide étrangère, au déficit public et à la fiscalité indirecte. Aussi, la part des impôts indirects dans l'ensemble des recettes fiscales est passée de 61,9 % en 1955 à 70,7 % en 1966. Bien entendu, ces mesures ont principalement nuí à la majorité pauvre de la population, les impôts indirects tout autant que le financement du déficit ayant un caractère particulièrement régressif. Dès lors que cette population était ponctionnée, le marché intérieur des biens de consommation de masse ne pouvait croître, ce qui freina les initiatives privées en matière d'investissements et d'industrialisation (Raj, 1986).

Entre 1951 et 1965, la croissance industrielle moyenne annuelle a atteint 7 %, une croissance incomparable avec le passé qui témoignait d'un changement de grande ampleur : le déclin des industries traditionnelles, telles que le jute et le coton, et la montée en

puissance d'industries modernes (construction de machines, ingénierie, produits chimiques, caoutchouc, produits pharmaceutiques, énergie et acier). Reste que cette croissance économique a coïncidé avec la flambée de l'endettement et des aides extérieures, ce qui montrait bien que l'industrialisation de l'Inde n'était pas réellement autonome sur le plan financier. D'autant que les industries indiennes n'allouaient pas de sommes importantes à la recherche et développement, augmentant la dépendance à la technologie importée et aux sociétés étrangères. Enfin, bien qu'elle ait été impressionnante en termes de croissance, l'industrialisation préforme a échoué à répondre à la problématique du chômage (Raj, 1986).

La période qui a suivi, de la moitié des années 1960 à la fin des années 1970, a été marquée par la stagnation industrielle, ce qui a poussé le gouvernement à prendre diverses mesures favorables aux entreprises au début des années 1980. La croissance économique a ensuite été plus rapide que celle des décennies précédentes. Toutefois le pays a continué à dépendre de l'emprunt extérieur. À la fin des années 1980, le déficit budgétaire et la dette extérieure avaient atteint des niveaux tels que le service de la dette était devenu insoutenable.

Réformes de 1991 et croissance économique

La crise fiscale s'est aggravée avec la guerre du Golfe de 1991. Le gouvernement indien décida d'accepter un prêt du FMI et se lança dans la mise en œuvre d'une série de réformes économiques néolibérales, sous l'impulsion du ministre des Finances, Manmohan Singh. Les licences industrielles furent abolies, tandis que droits de douane furent fortement réduits. Le rôle de l'État dans l'économie fut revu à la baisse et une politique orientée vers l'exportation se substitua à la politique traditionnelle de substitution des importations (Bhaduri, 1993). L'économie indienne s'est donc rapidement ouverte au début des années 1990. Le but était d'imposer une discipline des coûts du côté de l'offre par le biais de la concurrence étrangère, mais également de réduire les différences entre les prix intérieurs et internationaux.

La question essentielle qui se pose ici est la suivante : qu'est-il advenu de la croissance industrielle depuis les réformes économiques entreprises en 1991 ? Après deux ans de croissance négative, les taux de croissance sont de nouveau repartis à la hausse en 1994 et la croissance annuelle du secteur industriel a atteint

6,4 %, niveau toutefois inférieur à celui des années 1980 (8,2 %). La production de biens de consommation a poursuivi une croissance rapide, mais l'industrie des biens d'équipement a beaucoup souffert. Le taux de croissance annuel de biens électriques a ainsi décliné de près de 6,7 % entre 1991 et 1999, en raison non pas d'une baisse du taux d'investissement, mais à cause de la concurrence accrue des importations, causée par la baisse des droits de douane.

Les réserves de devises, au plus bas en 1991, sont réparties à la hausse grâce à l'augmentation des exportations, dans les secteurs des logiciels et des technologies de l'information en particulier. Les exportations ont dépassé 10 % du PIB pour la première fois en 1992, avant de se stabiliser autour de 19 %. Le succès a été au rendez-vous dans plusieurs secteurs (software, produits pharmaceutiques, etc.) et les sociétés indiennes ont commencé à investir à l'étranger dans l'achat d'entreprises multinationales. Depuis 2007, un certain nombre d'entreprises indiennes (telles que Tata, Hindalco, etc.) se sont même lancées dans des acquisitions aux États-Unis et dans divers pays européens sur la base de prêts en devises à bas coûts.

Pour Panagariya (2004), l'essor de la croissance industrielle ne peut toutefois pas être attribué uniquement aux réformes économiques de 1991. Comparant les performances du secteur industriel avant et après la réforme, Nagaraj (2016) note aussi que : « Les taux de croissance pour la période avant les réformes (1980-1981 et 1991-1992) sont respectivement de 7,4 % et de 7,6 % par an [...] ; il n'y a pas de changement statistiquement significatif du taux de croissance tendanciel du PIB industriel enregistré après les réformes ».

En réalité, les politiques industrielles des années 1980 ne pouvaient tout simplement plus durer, dès lors qu'elles reposaient sur un financement par le déficit énorme et des emprunts excessifs en devises étrangères. Basu et Maertens (2007) notent ainsi que « si l'Inde veut maintenir et augmenter encore plus sa croissance actuelle, elle devra d'abord s'attaquer aux principaux goulets d'étranglement de l'économie indienne : routes, prix du fret, fourniture en électricité, ports et aéroports, réglementation du travail et des faillites, et niveau de corruption ».

Avant la libéralisation économique, l'épargne nationale était mobilisée et investie dans le secteur public, qui dépendait du marché national. Mais depuis les réformes économiques, l'Inde mise essentiellement sur les capitaux étrangers et les entreprises

multinationales pour stimuler la modernisation et accroître sa productivité. Les déficits commerciaux croissants de l'industrie ont clairement montré que cela a entraîné une perte de compétitivité du secteur industriel, en particulier dans la gamme de produits de moyenne à haute technologie. Ce type de production industrielle ne représentait que 15 % des recettes d'exportations de l'Inde en 2010, contre 50 % pour la Chine (Cruved, 2013).

On a pu affirmer que l'augmentation du taux d'investissement dynamisait nécessairement le taux de croissance de l'offre globale de biens et de services (Srinivasan, 2005). Mais en l'absence de mécanisme économique susceptible de générer une croissance correspondante de la demande globale, toute augmentation du taux de croissance de l'économie entraîne une augmentation des biens et services invendus. Le transfert intersectoriel de la main-d'œuvre de l'agriculture à l'industrie s'est ralenti entre 1990 et 1997. Et la productivité de la main-d'œuvre dans le secteur non agricole (y compris l'industrie et les services) demeurait près de quatre fois supérieure à celle de l'agriculture. Ce ralentissement dans la transformation de la main-d'œuvre implique clairement une perte immense de gains de productivité (Siddiqui, 2015a).

Le potentiel de croissance de l'Inde demeure toutefois élevé. Selon les estimations de l'OCDE, il se situe légèrement au-dessus de 7 % en 2016 (OCDE, 2017). Reste que la tendance est à la baisse depuis 2012, en raison de la baisse du taux d'investissement. En la matière, l'investissement privé est certes un élément crucial pour maintenir une croissance forte et durable, mais l'Inde a également besoin de plus d'investissements publics destinés à lever tous les goulets d'étranglement de l'économie.

Au cours des dernières décennies, les entreprises indiennes ont cherché à faire des bénéfices en réduisant les coûts, en particulier le coût du travail. Ces entreprises ont accru le rendement par travailleur, mais n'ont en revanche créé que peu d'emplois. Ainsi, la production annuelle de Tata Steel à Jamshedpur a été multipliée par cinq, passant d'un million à cinq millions de tonnes entre 1991 et 2006, tandis que la main-d'œuvre de l'entreprise est passée de 85 000 à 44 000 personnes. En fait, le bilan de l'Inde en matière de création d'emplois est particulièrement mauvais depuis plus de deux décennies. Malgré un taux de croissance annuel du PIB supérieur à 7 %, la croissance de l'emploi a été inférieure à 1 %.

On s'attendait par ailleurs à ce qu'une économie ouverte donne accès à des biens d'équipement et des machines à bas prix, et qu'elle favorise l'expansion d'industries à forte intensité de main-d'œuvre, mais cela ne s'est pas produit. On peut dès lors légitimement se demander si le modèle néoclassique est adéquat et pertinent pour appréhender le processus de développement d'un grand pays agraire comme l'Inde.

Comme l'affirme Bhaduri, « en présence d'une main-d'œuvre largement sous-utilisée, une stratégie de croissance extensive peut toujours constituer un élément déterminant dans la phase initiale du processus de développement [...]. Il est étrange en effet qu'une si grande attention soit accordée à une "allocation efficiente des ressources" et au mécanisme des prix, alors que, dans le même temps, on ignore l'inefficience flagrante du sous-emploi massif » (1993).

Les grandes entreprises indiennes et le secteur des technologies de l'information ont accueilli à bras ouverts les capitaux et les technologies venus de l'étranger. Bharti Enterprises a ainsi appuyé la hausse du plafond des participations étrangères au capital des entreprises de télécommunications en Inde, une mesure qui a permis à l'entreprise de conclure des partenariats avec Signtel, Warburg Pincus et d'autres sociétés étrangères. Les plus grandes entreprises indiennes en ont aussi profité pour s'insérer dans le marché mondial. L'entreprise Tata, évaluée à 70 milliards de dollars en 2015, s'est ainsi transformée en une véritable entreprise multinationale indienne. En 2016, ses ventes mondiales ont représenté plus des deux tiers de ses ventes totales et un tiers de ses employés travaillait en dehors de l'Inde (Siddiqui, 2017a).

Il ne faut pas perdre de vue la composition changeante des marchés indiens et étrangers. Les raisons expliquant la faible croissance des industries pourraient également expliquer la faible création d'emplois. Le changement sectoriel en faveur des services, la libéralisation économique et, *in fine*, une plus grande ouverture des marchés indiens n'ont fait qu'accroître les importations, en particulier celles destinées aux catégories les plus riches de la société. La dépendance croissante aux exportations implique que les industries doivent produire des biens demandés sur les marchés internationaux et fabriqués à l'aide de technologies modernes, qui sont souvent économes en travail. De même, la dépendance croissante aux multinationales, intensives en capital et en produits importés, réduit

l'élasticité emplois de la croissance, soit la sensibilité de l'emploi à une augmentation de la production.

En 1990, l'industrie représentait 26,9 % du PIB indien, une proportion qui a diminué pour atteindre 26,2 % en 2000, avant d'augmenter très légèrement pour atteindre 26,3 % du revenu national en 2010. Actuellement, le secteur industriel de l'Inde représente 16 % du PIB et emploie environ 1 % de la main-d'œuvre totale (Siddiqui, 2015b). À titre de comparaison, la contribution du secteur industriel au PIB chinois était de 41,3 % en 1990, elle est passée à 45,9 % en 2000, pour atteindre 46,8 % en 2010, soit pas loin du double de celle de l'Inde (Siddiqui, 2017b). Entre les années 1990 et 2000, la croissance annuelle de ce secteur a été de 6,8 %, tandis que pour la même période, le secteur industriel chinois a enregistré une croissance à deux chiffres de 12,8 % (Siddiqui, 2016a).

Bien que les exportations de produits industriels aient augmenté dans les deux pays entre 1990 et 2010, la vitesse de cette augmentation a été beaucoup plus rapide en Chine qu'en Inde. Les différences se vérifient aussi dans les performances du PIB par habitant. Depuis 1990, le PIB par habitant de la Chine a beaucoup plus augmenté que celui de l'Inde, en raison surtout du développement spectaculaire du secteur industriel et des exportations.

État contre marché, pour favoriser l'industrialisation

Penchons-nous maintenant sur les choix qui ont été faits en matière de politique industrielle, et sur les rôles attribués respectivement à l'État et au marché. Le développement des industries modernes a fait l'objet d'un débat parmi les universitaires et les responsables politiques, afin de savoir si la stratégie industrielle devait être basée sur la « substitution des importations » ou sur la « croissance tirée par les exportations ».

Dans le modèle néoclassique, les « forces du marché » priment sur l'intervention de l'État (Basu et Maertens, 2007). Traditionnellement, ces économistes plaident donc en faveur d'une réduction à minima du rôle de l'État dans le développement du secteur industriel et se focalisent principalement sur les moyens d'obtenir le « prix juste » (Krueger, 1987). Mais cet argumentaire est purement théorique. Dans les pays occidentaux comme dans les pays nouvellement industrialisés, l'intervention de l'État a toujours été décisive dans les processus d'industrialisation.

La construction d'un tissu industriel dans les pays en développement passe nécessairement par une intervention de l'État et une limitation des importations. La majorité des pays en développement qui ont misé sur l'exportation de matières premières ou de produits à faible valeur ajoutée font face à des rendements décroissants, des crises de surproduction et des termes de l'échange négatifs. Rist affirme ainsi que « les conditions historiques qui expliquent le "dépassement" de certains pays par d'autres n'entrent plus en ligne de compte, depuis que les "lois du développement" s'imposent à tous [...] Cela met entre parenthèses les effets de la conquête, de la colonisation, de la traite des esclaves, du démantèlement de la production artisanale en Inde, de la rupture des structures sociales, etc. » (Rist, 2009).

Les expériences passées du Brésil, de la Chine, de l'Inde et du Mexique nous disent cependant aussi que la politique de substitution des importations s'est heurtée à des difficultés après un certain temps (Siddiqui, 2015b). Plusieurs facteurs ont été en cause : trop forte protection des marchés domestiques, inefficacité, recherche de rente et gaspillage des ressources. Les producteurs locaux se sont également transformés en monopoles et ont donc pu facturer des prix plus élevés que les prix importés (Patnaik, 2015).

Conclusion

Vingt-cinq ans ont passé depuis le lancement des réformes économiques néolibérales en Inde. La croissance industrielle prévue par leurs promoteurs n'a globalement pas été au rendez-vous. Ces politiques n'ont pas permis non plus de créer des emplois et d'améliorer les conditions matérielles de la plus grande partie de la population, en ville comme dans les zones rurales. Il appartient à l'État indien de se donner l'ensemble des leviers qui lui permettront d'intervenir dans le sens d'une réorientation de son économie en faveur des secteurs industriels intensifs en emplois et davantage tournés vers le marché intérieur.

Traduction de l'anglais : Anaïs Spagnut

Bibliographie

- Basu K. et A. Maertens (2007), « The Patterns and Causes of Economic Growth », *Oxford Review of Economic Policy*, 23 (2).
- Chang H.-J. (2010), *Bad Samaritans: The Myth of Free Trade and the Secret History of Capitalism*, Londres, Bloomsbury Publishing.
- Das G. (2006), « The India Model », *Foreign Affairs*, 85 (4).
- Economic Survey* (2014), gouvernement de l'Inde, New Delhi, Ministère des finances.
- Kaldor N. (1967), *Strategic Factors in Economic Development*, Ithaca, New York, Cornell University Press.
- Krueger A. (1987), « Rent Seeking », dans Eatwell, J., Milgate, M. et Newman, P. (dir.), *The New Palgrave: a dictionary of economics*, 4 : 147-9, Londres, Macmillan.
- Lewis A.W. (1954), *Economic Development with Unlimited Supplies of Labour*, 22 (2), Manchester School.
- Maddison A. (1995), *Monitoring the World Economy, 1820-1992*, Centre de développement OCDE, Paris, OCDE.
- Nagaraj R. (2017), « Economic Reforms and Manufacturing Sector Growth: Need for Reconfiguring the Industrialisation Model », *Economic and Political Weekly*, 14 janvier.
- Nayyar D. (2006), « Economic Growth in Independent India: Lumbering Elephant or Running Tiger », *Economic and Political Weekly*, 15 avril.
- OCDE (2017), *Economic Surveys: India*, Paris.
- Panagariya A. (2004), « Growth and Reforms during the 1980s and 1990s », *Economic and Political Weekly*, 19 juin.
- Patnaik P. (2015), « The Nehru-Mahalanobis Strategy », *Social Scientist*, 43 (3-4).
- Raj K.N. (1986), « Growth and Stagnation in Indian Industrial Development », *Economic and Political Weekly*, 21 (5-7).
- Rist G. (2009), *The History of Development*, 3^e éd., New Delhi, Academic Foundation.
- Rodrik D. (2016), « Premature Deindustrialization », *Journal of Economic Growth*, 21 : 1-33.
- Sen A. (1981), *Poverty Famines: An Essay on Entitlement and Deprivation*, New York, Oxford University Press.
- Sen P. (2007), « Capital Inflows, Financial Repression, and Macroeconomic Policy in India since the Reforms », *Oxford Review of Economic Policy*, 23 (2).
- Siddiqui K. (2018a), « The Political Economy of India's Post-Planning Economic Reform: A Critical Review », *World Review of Political Economy*, 9 (2).
- Siddiqui K. (2018b), « Imperialism and Global Inequality: A Critical Analysis », *Journal of Economics and Political Economy*, 5 (2) : 266-291.
- Siddiqui K. (2017a), « Financialization and Economic Policy: The Issues of Capital Control in the Developing Countries », *World Review of Political Economy*, 8 (4).
- Siddiqui K. et Armstrong P. (2017b), « Capital Control Reconsidered: Financialization and Economic Policy », *International Review of Applied Economics*, 1-19, mars.
- Siddiqui K. (2016a), « Will the Growth of the BRICs Cause a Shift in the Global Balance of Economic Power in the 21st Century? », *International Journal of Political Economy*, 45 (4).
- Siddiqui K. (2015a), « Agrarian Crisis and Transformation in India », *Journal of Economics and Political Economy*, 2 (1).
- Siddiqui K. (2014a), « Contradictions in Development: Growth and Crisis in Indian Economy », *Economic and Regional Studies*, 7 (3).
- Siddiqui K. (2013), « Experiences of Developmental State in India and Taiwan », *Think India Quarterly*, 16 (4).

- Siddiqui K. (2010), « The Political Economy of Development in Singapore », *Research in Applied Economics*, 2 (2).
- Siddiqui K. (2009), « The Political Economy of Growth in China and India », *Journal of Asian Public Policy*, 1 (2).
- Siddiqui K. (1996), « Growth of Modern Industries under Colonial Régime: Industrial Development in British India between 1900 and 1946 », *Pakistan Journal of History and Culture*, 17 (1).
- The Economist*, (2007), « India on Fire », 1^{er} février.

